Naciones Unidas A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/36



Asamblea General

Distr. general
7 de septiembre de 2001
Español
Original: inglés

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

JURISPRUDENCIA DE LOS TRIBUNALES SOBRE TEXTOS DE LA CNUDMI (CLOUT)

Índice

INTRODUCCIÓN

La presente compilación de resúmenes forma parte del sistema de recopilación y difusión de información sobre fallos judiciales y laudos arbitrales relacionados con las convenciones y leyes modelo emanadas de la labor de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Para informarse de las características y el modo de empleo de este sistema, sírvase consultar la Guía del usuario (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/REV.1). Los documentos que recogen la jurisprudencia sobre textos de la CNUDMI pueden consultarse en el sitio de Internet de la Secretaría de la CNUDMI (http://www.uncitral.org).

De no indicarse otra cosa, los resúmenes son obra de los corresponsales nacionales designados por sus respectivos gobiernos. Cabe señalar que ni los corresponsales nacionales, ni nadie directa o indirectamente relacionado con el funcionamiento del sistema, asume responsabilidad alguna por los errores, omisiones u otros defectos.

V.01-86994 (S) 260901 270901

DECISIONES RELATIVAS A LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (CIM)

Caso 409: CIM 3 1); 27, 39 1); 53; 74; 78
Alemania: Landgericht Kassel; 110 4158/95
15 de febrero de 1996
Original en alemán
Publicado en alemán en [1996] Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs-Report 1146
Comentario en alemán por Gaus en [1996] Wirtschaftsrechtliche Beratung, 208

El demandado, un comprador alemán, encargó revestimientos de mármol por conducto de X, comerciante e intermediario independiente. X remitió el pedido al demandante, un vendedor italiano, que entregó los revestimientos sin desperfectos al primer porteador. Después de recibirlos, el comprador se dio cuenta de que algunos de los revestimientos eran defectuosos e informó a X de la falta de conformidad. X omitió comunicar esa notificación al vendedor. El comprador se negó a pagar el precio de compra en su totalidad y alegó que estaba autorizado a realizar una deducción por concepto de descuento por pago al contado en el plazo de 30 días. El vendedor demandó al comprador por el saldo pendiente del precio de compra.

El tribunal aceptó la demanda en virtud del artículo 53 de la CIM, aplicando la CIM como parte del derecho alemán aplicable. El tribunal sostuvo que en el caso enjuiciado, el contrato se relacionaba con el suministro de mercaderías que debían fabricarse o producirse y por lo tanto debía considerarse como una venta con arreglo al artículo 3 1) de la CIM.

En cuanto al descuento por pago al contado, el tribunal entendió que esa cuestión se relacionaba con la determinación del precio de compra. Por consiguiente, el vendedor debía refutar el alegato del comprador, pero no lo hizo. En consecuencia, la deducción por pago al contado efectuada por el comprador era admisible.

El tribunal manifestó que el comprador debía probar que el vendedor había recibido la comunicación acerca de la falta de conformidad (artículo 39 1) de la CIM). X actuó como intermediario independiente y no como agente comercial del vendedor. Por lo tanto, no era el destinatario apropiado de la notificación. Tampoco era adecuado enviar la notificación a un intermediario independiente en las circunstancias del caso en virtud de lo dispuesto en el artículo 27 de la CIM. Para hacer una notificación por un medio adecuado a las circunstancias, el comprador debía asegurarse de la fiabilidad de X. Por consiguiente, el comprador debía indicar a X su función de mensajero y la importancia de la notificación, y controlar el cumplimiento del encargo. Al no haber procedido de esa manera, el comprador asumió el riesgo de incumplimiento del encargo.

El tribunal concedió el pago de los intereses correspondientes conforme al artículo 78 de la CIM. Sostuvo que con arreglo al artículo 74 de la CIM, el comprador debía hacerse cargo de todos los daños y perjuicios resultantes de la demora en el pago, incluidos los costos de un crédito bancario. En el caso enjuiciado, el vendedor no demostró la existencia de tales costos.

Caso 410: CIM 1 1); 1 2); 3 2); 7 2); 53; 55; 57 1) a); 57 1) b); 58; 59; 62; 74; 77; 78; 79
Alemania: Landgericht Alsfeld; 31 C 534/94
12 de mayo de 1995
Original en alemán
Publicado en alemán en [1996] Neue Juristische Wochenschrift Rechtsprechungs-Report 120; [1995] Die Deutsche Rechtsprechung auf dem Gebiete des internationalen Privatrechts, 38

El demandado, un comprador alemán, encargó por intermedio de X, un agente de ventas independiente, losas al demandante, un vendedor italiano. El vendedor envió una factura. X entregó las losas al comprador y redujo el precio de venta mencionado en la factura. El comprador extendió un cheque a nombre de X como beneficiario. Posteriormente el cheque se cobró pero el vendedor nunca recibió el precio de compra. Tras enviar un recordatorio por intermedio de su abogado italiano, el vendedor demandó al comprador por el precio

de compra y por los gastos del recordatorio. El comprador argumentó que había pagado el precio de compra que X había reducido.

El tribunal sostuvo que la CIM era aplicable en virtud del artículo 1 1) de la CIM debido a que las partes tenían sus establecimientos en diferentes Estados contratantes y las exclusiones de los artículos 1 2) y 2 de la CIM no se aplicaban.

El tribunal sostuvo que la reclamación se justificaba en virtud del artículo 53 de la CIM. Resolvió que la CIM no regulaba la cuestión de la representación. De conformidad con el artículo 7 2) de la CIM, la cuestión de la representación estaba regida por el derecho alemán aplicable en virtud de las reglas de derecho internacional privado sobre el foro. Con arreglo al derecho alemán, X no estaba autorizado a representar al vendedor. Por lo tanto, su reducción del precio de compra no era válida.

El tribunal sostuvo que el comprador no había cumplido su obligación de pagar el precio de compra. Ese comprador tampoco había pagado el precio de compra al vendedor en el establecimiento del vendedor (artículo 57 1) a) de la CIM), ni había pagado el precio de compra al vendedor en el lugar en el que se había realizado la entrega de las losas (artículo 57 1) b) de la CIM). No obstante, dado que el vendedor no había recibido nunca el precio de compra, la entrega del cheque a X no había equivalido al pago. Si el comprador encargó a X que remitiera el precio de compra al vendedor, debía asumir el riesgo de esa transmisión (artículo 79 de la CIM). X tampoco era un agente de cobro autorizado del vendedor. Al extender un cheque a nombre de X como beneficiario, el comprador debía asumir el riesgo de que X cobrara el cheque sin entregar el precio de compra al vendedor (artículo 79 de la CIM).

Con respecto a los costos del recordatorio, el tribunal desestimó la demanda. Sostuvo que el vendedor tenía la posibilidad de confiar a un [abogado] alemán la tarea de enviar el recordatorio. Al confiar esa tarea a un abogado italiano, el vendedor no adoptó las medidas necesarias para mitigar la pérdida en virtud del artículo 77 de la CIM.

El tribunal concedió el pago de los intereses correspondientes conforme al artículo 78 de la CIM desde la fecha de vencimiento del precio de compra (artículos 58 y 59 de la CIM). El Tribunal fijó el tipo de interés según la ley italiana aplicable de conformidad con las normas del derecho internacional privado alemán (artículo 7 de la CIM). El tribunal se negó a fijar un tipo de interés más alto con arreglo a los artículos 62 y 74 de la CIM debido a que el vendedor no demostró el recurso al crédito bancario.

Caso 411: CIM 39; 53; 78
Alemania: Landgericht Bochum; 13 0 142/95
24 de enero de 1996
Original en alemán
Publicado en alemán en [1996] Forum International, 92
Comentarios en inglés por Sölla, [1996] Forum International, 93
Comentarios en alemán por Sölla, [1996] Forum International, 94

El demandante, un distribuidor de alimentos al por mayor italiano, entregó trufas al demandado, un comprador alemán. Tras examinarlas, el comprador notificó a X, un empleado del vendedor, que las trufas estaban demasiado blandas. X declaró que no estaba autorizado a recibir quejas pero que transmitiría la comunicación. El comprador también devolvió la cuenta final por fax mencionando que estaba desconforme con la calidad de la mercadería. Mas adelante aparecieron gusanos en las trufas. El comprador consideró que la primera comunicación era suficiente. El vendedor demandó al comprador por el precio de compra.

El tribunal aceptó la demanda en virtud del artículo 53 de la CIM. Resolvió que la notificación del comprador no había cumplido los requisitos del artículo 39 de la CIM. En cuanto a la especificación de la naturaleza de la falta, la notificación de que las trufas estaban demasiado blandas se consideró demasiado general. Además, el comprador no había enviado su notificación a la persona indicada. X estaba empleado

como vendedor y en calidad de tal no estaba autorizado a recibir quejas. Por lo tanto X actuó como mensajero para remitir la notificación al vendedor. El comprador no demostró que X hubiera transmitido la notificación tal como lo prometió.

En cuanto a la aparición de los gusanos, el tribunal resolvió que el comprador debía enviar una nueva notificación, porque la falta no había quedado abarcada en la primera notificación.

El tribunal concedió el pago de los intereses correspondientes conforme al artículo 78 de la CIM.

Caso 412: CIM [1 1)]
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Central District of California; No. EDCV 01-130-RT (SGL)
1º de mayo de 2001
China National Metal Products Import/Export Company v. Apex Digital, Inc.
Publicado en inglés: 2001 WL 487720

El demandante, un vendedor chino, convino en vender aparatos de reproducción de discos digitales versátiles (DVD) al demandado, un comprador estadounidense. Muchos de los aparatos fueron devueltos al comprador por sus clientes debido a que eran defectuosos. Ante la amenaza de un litigio por parte de sus clientes, el comprador retuvo el pago de las últimas remesas recibidas. Las partes sometieron su controversia a arbitraje en China. El vendedor presentó una moción ante un tribunal de los Estados Unidos solicitando un mandato en el que se reconociera su derecho a embargar bienes en apoyo del procedimiento arbitral. En sus alegatos, el vendedor daba por sentado que el derecho aplicable al contrato de compraventa era el del estado de California.

Aplicando el derecho de compraventa del estado de California, el tribunal llegó a la conclusión de que el vendedor tenía una “probabilidad válida” de éxito en cuanto al fondo de su reclamación y por consiguiente emitió una orden en la que se reconocía el derecho del vendedor a embargar bienes del comprador en apoyo del procedimiento arbitral. En respuesta al argumento del comprador de que se aplicaba la CIM y el vendedor no había demostrado probabilidad de éxito en virtud de la CIM, el tribunal señaló que el argumento se presentaba sólo después de que el comprador había planteado la defensa del caso como si estuviese regido por el derecho de California. El tribunal dijo también que iba a aplicar el derecho del estado de California a menos que una de las partes presentara pruebas de que era aplicable un derecho extranjero, como el derecho chino o la CIM, o demostrara la forma en que podía aplicarse el derecho extranjero. El tribunal no señaló que, en virtud de la constitución federal, la CIM, en calidad de tratado debidamente ratificado por los Estados Unidos, es “derecho supremo” que obliga a los tribunales de California.

Caso 413: CIM 1 1) a), 7 2), 8 3), 9 1), 11, 19
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Southern District of New York; No. 96 Civ. 8052 (HB))THK)
6 de abril de 1998
Calzaturificio Claudia S.n.c. v. Olivieri Footwear Ltd.
Publicado en inglés: 1998 WL 164824, 1998 U.S. Dist. LEXIS 4586,
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406ul.html

El demandante, un fabricante de calzado italiano, alegó que el demandado, un comprador establecido en los Estados Unidos, había convenido en comprar zapatos pero no había pagado el precio de cuatro lotes debidamente entregados “en fábrica”. El demandante presentó una demanda judicial por el precio de esos zapatos y solicitó un fallo rápido. El comprador respondió que el demandante no tenía derecho a un fallo rápido porque había hechos fundamentales en litigio. El comprador negó que existiera una relación contractual, que hubiera convenido en la entrega “en fábrica” y que hubiera recibido las mercaderías en cuestión. También

presentó una contrademanda por daños y perjuicios aduciendo que las mercaderías que había recibido habían sido entregadas tardíamente o eran defectuosas.

La cuestión que tenía ante sí el tribunal consistía en determinar qué pruebas podía tener en cuenta para adoptar una decisión acerca de una moción de fallo rápido.

Reconociendo que la CIM difiere de las normas de derecho interno de los Estados Unidos en cuanto a la necesidad de un escrito y la fuerza probatoria de la palabra escrita, el tribunal estableció que podía tener en cuenta las pruebas de declaraciones formuladas durante las negociaciones, artículo 8 3) de la CIM, y que las partes estaban vinculadas por los usos en que hubieran convenido y por las prácticas establecidas entre ellas, artículo 9 1) de la CIM. El tribunal llegó a la conclusión de que había hechos fundamentales en litigio en lo que respecta a todas las cuestiones negadas por el demandado y, por consiguiente, no otorgó un fallo rápido al demandante.

Caso 414: CIM 8 3), 11
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Southern District of New York; No. 98 CIV. 7728(NRB)
8 de agosto de 2000
Fercus, S.r.l. v. Palazzo
Publicado en inglés: 2000 WL 1118925; 2000 U.S. Dist. LEXIS 11086;
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000808ul.html

El demandante, un fabricante de calzado italiano, celebró un contrato de distribución exclusiva con una empresa estadounidense (la “primera empresa estadounidense”) para la distribución del calzado del demandante en los Estados Unidos y el Canadá. El demandante también celebró un acuerdo oral con una segunda empresa estadounidense (la “segunda empresa estadounidense”) afiliada a la primera empresa, en virtud del cual la afiliada compraría zapatos y los revendería a comerciantes al por menor en los Estados Unidos.

La primera empresa estadounidense negoció un contrato de compraventa con el demandado, un comerciante al por menor estadounidense. El demandante fabricó los zapatos, los entregó a la segunda empresa estadounidense, y envió la factura directamente al demandado. El único contrato de compraventa por escrito, no obstante, se celebró después de la entrega a la segunda empresa estadounidense, siendo las partes en el mismo la segunda empresa estadounidense y el demandado. (La segunda empresa estadounidense cedió posteriormente el contrato a la primera empresa estadounidense.) El demandante envió instrucciones a la primera empresa estadounidense acerca de la forma de efectuar el pago. Contrariamente a las instrucciones que había recibido del demandante, la primera empresa estadounidense ordenó al demandado que efectuara el pago al financiador de la primera empresa, que había comprado sus créditos. El demandado le pagó a ese financiador y el demandante no recibió pago alguno por los zapatos. El demandante demandó al demandado por el precio de los zapatos y el demandado presentó una moción de fallo rápido.

La cuestión que tenía ante sí el tribunal era determinar si el demandado tenía derecho a un fallo rápido.

El tribunal sostuvo que el demandante y el demandado no habían celebrado un contrato de compraventa. El tribunal señaló que la CIM no requería un contrato escrito y que podría examinarse la prueba de las negociaciones entre las partes, si la hubiere. Si la primera empresa estadounidense actuó como agente en el marco de sus atribuciones, estaba autorizada a ordenar la manera en que debía hacerse el pago y a celebrar el acuerdo por el que se enmendaron los términos de la factura del demandante. En el caso de que, por otra parte, la primera empresa estadounidense no hubiese actuado en el marco de sus atribuciones, el único contrato era el celebrado entre la segunda empresa estadounidense y el demandado. Por lo tanto, el tribunal concedió el fallo rápido al demandado.

Caso 415: CIM [18(3)]
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Southerm District of New York; No. 95 Civ. 10506(DLC); reversed, U.S. [Federal] Court of Appeals for the Second Circuit; No. 97-9436
6 de agosto de 1997; sentencia anulada el 29 de julio de 1999
Kahn Lucas Lancaster, Inc. v. Lark International Ltd.
Publicado en inglés: 1997 WL458785; 1997 U.S. Dist. LEXIS 11916;
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970811ul.html; sentencia anulada, 186 Federal Reporter 3d series 210, 1999 U.S. App. LEXIS 17877

El demandante, una empresa estadounidense dedicada a la comercialización de ropa para niños, envió dos órdenes de compra al demandado, una empresa de Hong Kong que actuaba como agente en Asia para compradores estadounidenses. Las órdenes de compra eran para prendas de vestir de corderito terminadas que debían adquirirse a fabricantes de Filipinas. Las órdenes de compra indicaban que el demandado era el vendedor y no aparecían en ellas ninguno de los nombres de los fabricantes, pero también figuraba la palabra ‘agente’ al lado del nombre del demandado. El pago debía hacerse mediante cartas de crédito en las que figurara el demandado como beneficiario. Las órdenes de compra incluían cláusulas en virtud de las cuales las disputas entre las partes se someterían a arbitraje y se designaba el derecho de Nueva York como derecho aplicable.

El demandado prestó asistencia al demandante para tratar con los fabricantes, inspeccionó las prendas de vestir antes del envío, y organizó el envío a los Estados Unidos. El demandante alegó, no obstante, que algunas de las mercaderías entregadas eran defectuosas y que muchas de ellas se entregaron tardíamente o no se entregaron. El demandante entabló una acción judicial para que se emitiera un mandato a fin de que su reclamación fuera sometida a arbitraje.

La cuestión que tenía ante sí el tribunal era determinar si las partes habían celebrado un acuerdo de arbitraje obligatorio.

El demandado argumentó que no había convenido en el arbitraje porque sólo estaba actuando como agente del demandante en contratos de compraventa entre el demandante y los fabricantes. El tribunal de distrito resolvió, no obstante, que el demandado actuó como vendedor. El tribunal sostuvo que las órdenes de compra eran ofertas que el demandado aceptaba actuando de acuerdo con las órdenes. El tribunal citó las disposiciones relativas a la formación de contratos del derecho interno estadounidense pero indicó en una nota al pie que el resultado sería el mismo con arreglo a la CIM si ésta fuese aplicable. El tribunal de distrito ordenó a las partes que sometieran su controversia a arbitraje.

Apelada la sentencia, el tribunal de apelaciones la anuló basándose en que el artículo II 2) de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras requería que el demandado firmara el acuerdo de arbitraje y el demandado no lo había hecho.

Caso 416: CIM [4]
Estados Unidos: Minnesota State District Court for the County of Hennepin; CT 98-013101; affirmed, Minnesota
Court of Appeals; C7-99-770
9 de marzo de 1999; sentencia confirmada el 14 de diciembre de 1999
KSTP-FM, LLC v. Specialized Communications, Inc. and Adtronics Signs, Ltd.
Publicado en inglés: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990309ul.html

El demandante, un comprador estadounidense, compró sistemas de teclados musicales y tableros electrónicos al primer demandado, un vendedor estadounidense. Para dar cumplimiento a este contrato de compraventa, el vendedor estadounidense compró algunos de los artículos al segundo demandado, un proveedor canadiense. El proveedor le envió directamente esos artículos al demandante. Los artículos no funcionaron satisfactoriamente y el proveedor intentó, sin éxito, reparar los artículos que había suministrado.

El demandante entabló una acción judicial por incumplimiento del contrato tanto contra el primer demandado como contra el segundo. La demanda del demandante contra el proveedor canadiense fue por incumplimiento de una aseveración expresa o implícita hecha por el proveedor al vendedor del comprador.

El tribunal de distrito ordenó al demandante que sometiera su demanda contra el primer demandado a arbitraje, de conformidad con un acuerdo de arbitraje mencionado en el contrato de compraventa. En cuanto a la demanda del demandante contra el segundo demandado, el tribunal de distrito sostuvo que la CIM regía la relación entre el demandante y el segundo demandado pero desestimó la demanda porque la CIM no contenía disposiciones con respecto a los derechos de partes que no están vinculadas por una relación contractual bipartita.

La sentencia fue apelada y el tribunal de apelaciones del estado confirmó la desestimación de la demanda del demandante contra el segundo demandado porque los tribunales estatales no tenían competencia, *ratione personae*, respecto del segundo demandado. El tribunal de apelaciones no se pronunció sobre el razonamiento del tribunal de distrito.

Caso 417: CIM 8, 14 1), 19, 25, 28, 46, 72
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Northern District of Illinois; No. 99 C 5153
7 de diciembre de 1999
Magellan International Corp. v. Salzgitter Handel GmbH
Publicado en inglés: 76 Federal Supplement, 2d series 919; 1999 U.S. Dist. LEXIS 18855; 40 UCC Reporting Service (Callaghan), 2d series 321; http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991207ul.html

El demandante, un distribuidor de productos de acero de Illinois, negoció con el demandado, un comerciante de acero con sede en Alemania y una oficina de ventas en Illinois, la compra de acero que debía fabricarse en Ucrania conforme a las especificaciones del demandante. Al aceptar presuntamente la oferta del demandante, el demandado añadió condiciones generales a sus confirmaciones del pedido que diferían de las del demandante en lo que respecta a las condiciones de carga del buque, la solución de controversias y la elección del derecho aplicable. Las partes siguieron negociando hasta que el demandante, presionado por el demandado, aceptó el contrato y adoptó las disposiciones necesarias para que se emitiera una carta de crédito en la que el demandado figurara como beneficiario. Posteriormente, cada una de las partes trató de que se introdujeran enmiendas, pero no pudieron ponerse de acuerdo respecto de ningún cambio. Por lo tanto, el demandado dijo que a menos que se modificara la carta de crédito, él “ya no se sentiría obligado” a cumplir el contrato y “vendería el material en otra parte”. El demandante canceló entonces la carta de crédito y el demandado trató de vender el acero a otros compradores.

El demandante entabló esta acción judicial: 1) para cobrar daños y perjuicios por el supuesto repudio anticipado del contrato por parte del demandado, y 2) para obtener un mandamiento judicial por el que se ordenara al demandado que entregara el acero al demandante. El demandado pidió que se desestimara la demanda por falta de reclamaciones admisibles y suficientes.

La cuestión que tenía ante sí el tribunal era determinar si los alegatos del comprador constituían reclamaciones admisibles y suficientes para que pudiera sustanciarse el enjuiciamiento.

El tribunal resolvió que la demanda establecía de una manera suficiente y admisible hechos a partir de los cuales podía determinarse en juicio que había un contrato, que el demandante estaba dispuesto a cumplirlo, que había habido repudio anticipado por parte del demandado, y que el demandante había resultado perjudicado por ese repudio. El tribunal resolvió también que la demanda establecía hechos suficientes para justificar una orden de ejecución específica con arreglo al artículo 46 1) de la CIM y al derecho interno, que según el dictamen del tribunal era pertinente en virtud del artículo 28 de la CIM. Por consiguiente, el tribunal se negó a desestimar la acción pero señaló que el demandante aún tendría que probar los hechos en el juicio.

Caso 418: CIM 7, 25, 35, 49
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Eastern District of Louisiana; Civil Action No. 99-0380 Section "K" (1)
17 de mayo de 1999
Medical Marketing International, Inc. v. Internazionale Medico Scientifica, S.r.l.
Publicado en inglés: 1999 WL 311945; 1999 U.S. Dist. LEXIS 7380;
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990517ul.html

El demandado, un fabricante italiano de material de radiología, otorgó al demandante, una empresa comercializadora de Louisiana, derechos exclusivos para la comercialización en los Estados Unidos de determinadas unidades de mamografía. Se planteó una controversia con respecto a cuál era la parte que debía cumplir con las normas gubernamentales de seguridad de los Estados Unidos. La controversia se sometió a arbitraje y los árbitros otorgaron una indemnización por daños y perjuicios al demandante porque el demandado había entregado unidades que no cumplían con las normas de seguridad estadounidenses.

El demandante pidió la confirmación judicial del laudo con arreglo a la Ley de Arbitraje Federal y no a la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras. El demandado recusó el laudo aduciendo que los árbitros habían excedido su competencia en vista de su "desprecio manifiesto del derecho de compraventa internacional". Concretamente, el demandado argumentó que los árbitros se habían equivocado al aplicar la CIM y se habían negado a tener en cuenta un antecedente de la Suprema Corte de Alemania en el que se interpretaba la CIM (Caso 123 de la CLOUT).

La cuestión que tenía ante sí el tribunal era determinar si debía confirmar un laudo arbitral que supuestamente no aplicaba adecuadamente la CIM.

El tribunal señaló que los árbitros habían examinado cuidadosamente el caso alemán y habían llegado a la conclusión de que la situación que tenían ante sí se ajustaba a una excepción reconocida por la Suprema Corte de Alemania. Por consiguiente, el tribunal sostuvo que los árbitros no se habían excedido en su competencia y confirmó el laudo arbitral.

Caso 419: CIM 8, 11, 35, 36, [92]
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Northern District of Illinois; Nº. 97 C 5668
27 de octubre de 1998
Mitchell Aircraft Spares, Inc. v. European Aircraft Service AB
Publicado en inglés: 23 Federal Supplement, 2d series 915; 1998 U.S. Dist. LEXIS 17030;
http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981027u1.html

El demandante, un intermediario estadounidense en el mercado de partes excedentes de aeronaves comerciales, compró tres generadores de accionamiento integrado al demandado, un comerciante sueco de partes de aeronaves. Hubo una disputa entre las partes con respecto a si el vendedor había afirmado que las unidades eran la parte Nº 729640. Ambas partes impugnaron el fondo de las comunicaciones entre ellas durante las negociaciones. El comprador entabló una demanda judicial reclamando el pago de daños y perjuicios por incumplimiento de la supuesta afirmación. Cada una de las partes presentó una moción de fallo rápido.

La cuestión que tenía ante sí el tribunal era determinar si el vendedor o el comprador tenían derecho a un fallo rápido en una demanda iniciada por el comprador para obtener una indemnización por daños y perjuicios debido al incumplimiento de un contrato de compraventa.

Si bien el Tribunal confirmó su anterior decisión de que la CIM se aplicaba en general al contrato entre las partes, modificó su decisión de aplicar el derecho del estado de Illinois a las cuestiones relativas a la formación del contrato, porque Suecia había declarado que no era parte en la Parte II de la CIM. Invocando, sin embargo, el artículo 8 3) de la CIM, el tribunal examinó las pruebas de las declaraciones formuladas durante las negociaciones al determinar si existía una disputa material en lo relativo a los términos del contrato.

El tribunal llegó a la conclusión de que había problemas no resueltos relacionados con hechos fundamentales que no le permitían acceder a la moción de fallo rápido de ninguna de las partes.

Caso 420: CIM [1 1)], [14 1)]
Estados Unidos: U.S. [Federal] District Court for the Eastern District of Pennsylvania; Civil Action Nº 99-6384
29 de agosto de 2000
Viva Vino Import Corporation v. Farnese Vini S.r.l.
Publicado en inglés: 2000 WL 1224903; 2000 U.S. Dist. LEXIS 12347

El demandante, una empresa estadounidense, y el demandado, una compañía italiana, celebraron tres acuerdos: un acuerdo de distribución exclusiva con arreglo al cual el demandante distribuiría los vinos del demandado en los Estados Unidos; un acuerdo de comisión de ventas; y un acuerdo en virtud del cual el demandado otorgaría al demandante un 25% de interés en el negocio. Hubo una disputa entre las partes antes de que ejecutaran estos contratos y el demandante demandó al demandado por incumplimiento del contrato, acción promisoria innegable, enriquecimiento injusto e interferencia culpable en las relaciones comerciales. El demandado presentó una contrademanda por incumplimiento del contrato.

La cuestión que tenía ante sí el tribunal era determinar qué ley regía las cuestiones planteadas en la demanda del demandante.

El tribunal sostuvo que la CIM no se aplicaba al acuerdo de distribución porque ese acuerdo no preveía la venta de una cantidad determinada de mercaderías a un precio establecido. El Tribunal señaló también que la CIM no regulaba las reclamaciones extracontractuales.

* * *